



# Einführung SAP/GK-Lösung in der Praxis

## « Von der Etiketete bis zum Rohertrag »

Axel Sacher  
Managing Partner  
Consenso Consulting



# Einführung SAP/GK-Lösung in der Praxis

## « Von der Etikette bis zum Rohertrag »

---

**Herausforderungen**

**Erfahrungen**

**Consenso Nutzen! Prototyping**



# Einführung Filialwarenwirtschaft



# Filialumstellung – mögliche Umfänge



Filiallösung (Warenwirtschaft/Peripherie)

Kasse

Forecast & Replenishment

Workforce Management

Stammdatenmanagement

Hardwaretausch

Training / Veränderungsmanagement

Nutzenmanagement

Facingoptimierung

Inventur / Etikettierung



# Herausforderungen

---

**Komplexität „einfach“ beherrschen!**

**Veränderungen managen**

**Umstellungsaktivitäten planen & überwachen**

**Transfer zwischen Projekt und Markt**

**Nachhaltigkeit herstellen**

**Geplanten Nutzen schaffen**



# Einführung SAP/GK-Lösung in der Praxis

## « Von der Etikette bis zum Rohertrag »

---

Herausforderungen

Erfahrungen

Consenso Nutzen! Prototyping



# Erfahrungen beim Vorgehen

---



## Vorarbeiten

Marktanalyse, Hardware, Daten



## Umstellung

Training, Etiketten, Regale, Hardware, Bestände, Daten

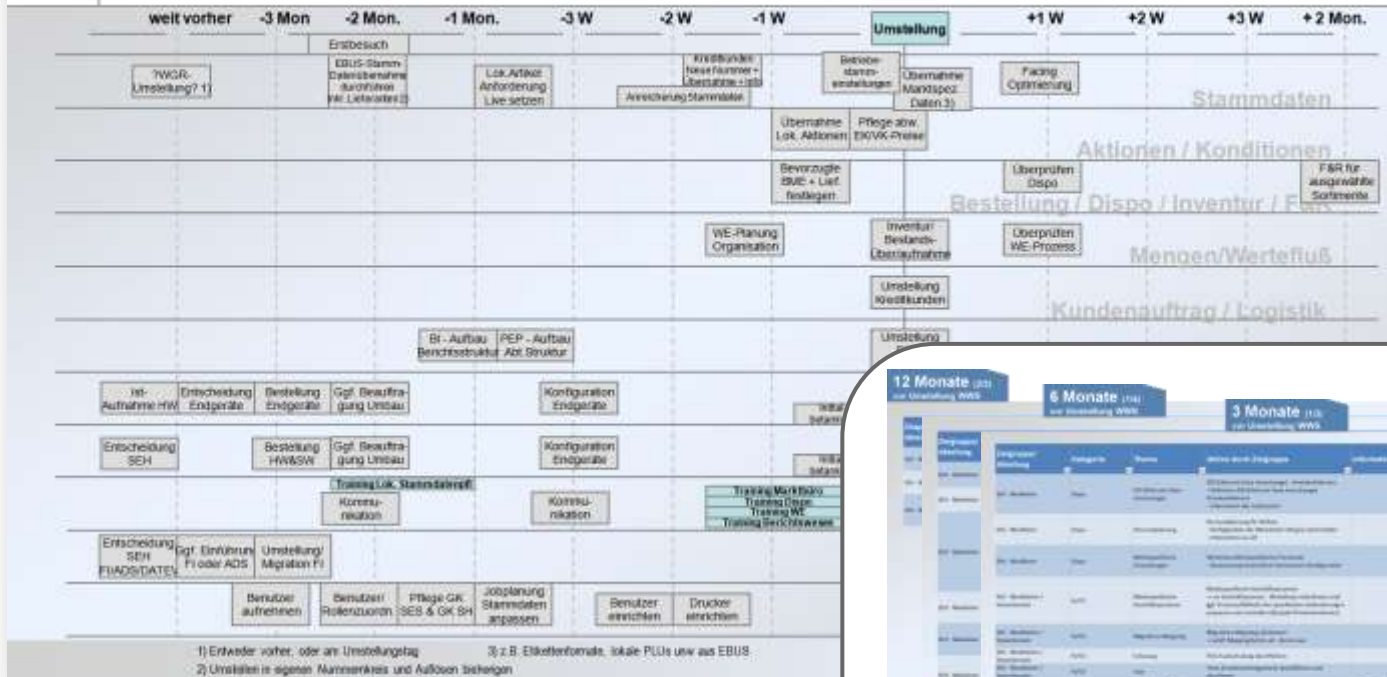


## Nacharbeiten

Prozesse, Ergebnisse, Daten

# Beispiel: Einführungsroadmap

## Umstellungsarbeiten EH-Filialumstellung (Überblick)



Zielgruppenspezifisches Umstellungshandbuch & Checklisten

# Erfahrungen → Formulierter Nutzen als Maßstab!

**„Fehlerhafte Daten reduzieren die Akzeptanz des Investments“**

**„Die Filialprozesse beginnen in der Zentrale und enden auch dort“**

**„Systemhandling kein Problem ... aber neue Prozesse?!“**

**„Erwarteten Nutzen formulieren und Realisierung überprüfen“**



Besser noch: vorher Nutzen „prototypen“

# Einführung SAP/GK-Lösung in der Praxis

## « Von der Etikette bis zum Rohertrag »

---

**Herausforderungen**

**Erfahrungen**

**Consenso Nutzen! Prototyping**



# Consenso Nutzen!Prototyping

## Das Nutzen!Prototyping stellt sicher, dass...

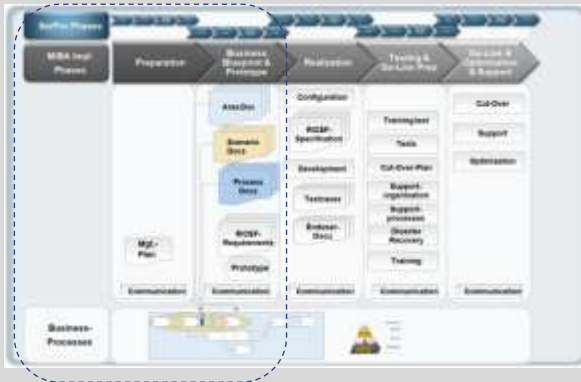
- eine **solide Basis** für eine Nutzenrealisierung geschaffen wird.
- sich die Beteiligten und Betroffenen von der Lösung überzeugen können und somit **frühzeitig Barrieren vermieden** werden.
- eine **solide Kostenschätzung** möglich ist.
- ...und **der erwartete Nutzen**.
- die **Lösung** auch für Ihre **Umgebung** passt.
- **tragfähige Entscheidungen** getroffen werden.



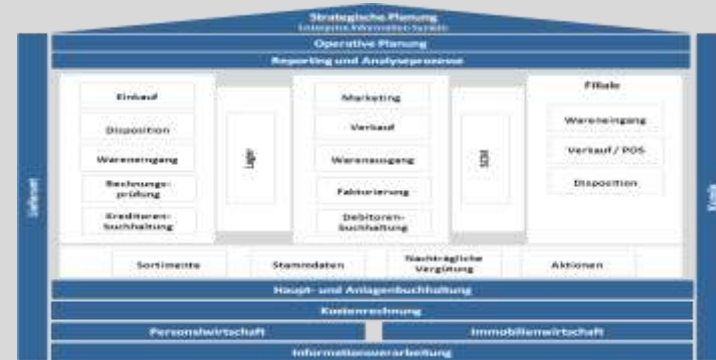
**Ihre Prozesse sind Ihr Wettbewerbsvorteil!**

# Elemente des Nutzen!Prototyping

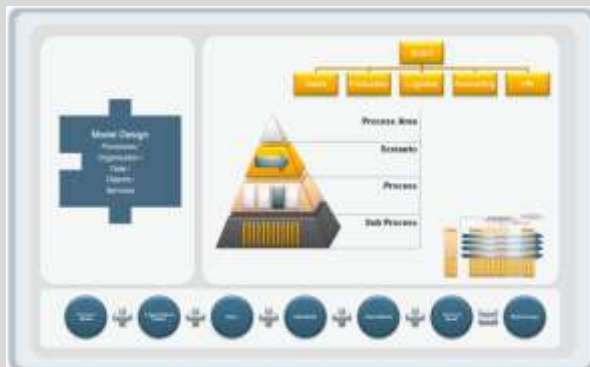
## ① Consenso Prototyping-Methode MIBA



## ② Consenso Referenz-Prozessmodell Handel für den Prozessrahmen



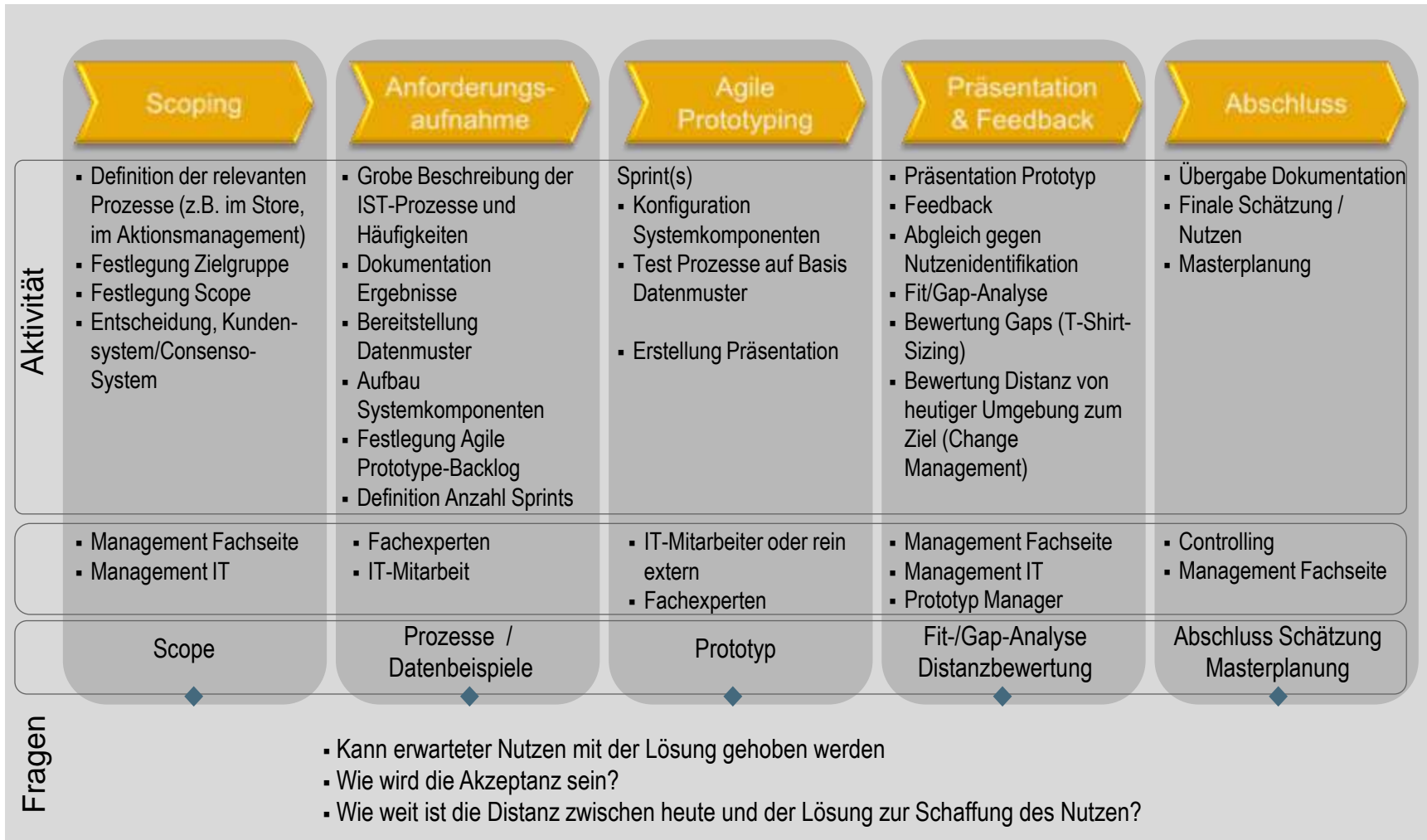
## ③ Consenso Dokumentationsstandards zur schnellen Prozessdokumentation



## ④ Rechenzentrum Consenso oder Kunde



# Vorgehen Consenso Nutzen! Prototyping





# Vielen Dank !

**Axel Sacher**

Managing Partner  
Consenso Consulting

M +49 160- 907 987 66

E [axel.sacher@consenso-consulting.de](mailto:axel.sacher@consenso-consulting.de)



**Consenso Consulting**

Meisenstrasse 94  
D-33607 Bielefeld